

治未病科工作总结及未来展望(优秀5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

治未病科工作总结及未来展望篇一

20xx年即将过去，在这一年的时间里通过努力的工作，销售额对比2012年度明显上升。

虽然没有达到公司预期的最高销售目标。

但是也有了一点小小的收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。

下面我对一年的工作进行简要的总结。

我从今年接手广州利峰米业有限公司销售工作以后，从头开始组建新的销售团队。

我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对广州大米市场有了一个深入的认识和了解。

基本上可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。

经过努力，也开拓了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

在这一年中，经过本人及本部门全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节应对技巧，公司产品的核心竞争优势，为即将到来的新年度的销售工作打好了基础，做好了准备。

我个人认为团队建设方面，想做大做强，必须制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等若只是简单“画饼”，优秀的人才是不能留任，也吸引不来出色的人才。

我认为这是我们做的比较糟糕的方面在工作中其他方面我们的做法同样还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，销售工作做的不是很好优秀，还有很大的提升空间。

虽然客观上的一些因素虽然存在，但在工作中我也存在一部分的问题，主要表现在：1)沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

在传达部分信息时不能明确判断客户能接受的什么程度，又不能明确知道总部的各种工作进行的程度。

2)工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

3)新业务的开拓不够，业务增长小，工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在市场上各种大米厂家与品种很多，但销售量也主要集中在几家公司上面，现在我们公司的产品从产品质量，价格上属于中低档的产品。

在这个层面上与各家公司之间竞争是激烈的，我公司的生产力增大增强更是加剧了这一场竞争战。

但冷静下来仔细分析，要想取得销售市场一席之地，还要开发我公司自己的产品不能一直处于模仿，要达到超越状态。

在市场上，大米产品厂家众多，但以我公司雄厚的实力为平台，更加强大的产品宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的市场取得大比例的市场占有率指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。

在20xx年大米市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：1)在部门管理上，建立一支熟悉业务，而相对稳定的.销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好

的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。

在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 在个人管理上，完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是20xx年的工作重点。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 在员工质量上，培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在销售工作上，建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的礼品公司与衡器代理行业渠道，做好完善的计划。

同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好网上销售与行销之间的配合。

20xx年的销售目标所有工作以公司下达的销售任务为基本要求，在具体工作中把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；完成各个时间段的销售任务。

并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

本人及所管理部门拟定20xx年全年业绩指标2千万。

我将带领销售部内销同仁竭尽全力完成目标。

20xx年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。

当下打好20xx年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。

提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

衷心祝愿辉达公司在马年里马到成功蒸蒸日上辉煌腾达!!!

20xx年12月30日

自己二零一四年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止14年12月24日，14年完成销售额13元，起额完成全年销售任务的6%，货款回笼率为8%，销售单价比去年下降了1%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。

现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司制定的各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。

今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，

在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

例如：

1、今年九月份，河南省润封基防腐防水有限公司在北京安定镇垃圾处理厂污水池需要881-h11防腐涂料，当时奥运会禁运刚刚结束，生产线还在石家庄没回迁，由于工期急对方要料急迫，自己在九月初就及时和生产线及时沟通，这样既节约了时间，又使生产线安排了进货，在生产线努力配合下，很及时给客户供了货，受到了客户的好评。

2、今年八月下旬，自己得知金九鼎公司急需环氧富锌涂料，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄去有关资料，自己深知，这是个有潜力的大客户，多次前去和客户进行沟通，虽然因为限产公司不能供货耽误了良机，但是通过和客户的交往，为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。

自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

比如：有客户投诉91涂料白色差别太大，自己及时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定

可代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。

自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、涂料产品市场分析

涂料产品销售区域大、故市场潜力巨大。

现就涂料销售的市场分析如下：

(一)、市场需求分析

涂料应用虽然市场潜力巨大，但北京区域多数涂料厂竞争已到白热化地步，再加之奥运会过后会有段因奥运抢建项目在新一年形成空白，再加上有些涂料销售已直接威胁到我们已占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势，销售任务的加3%，销售经理的日子并不好过；可是我们也要看到今年取得三合一认证，为明年打拼多了份保障，如果上三版市场，资金得到充分的支持，还是有希望取得好销售业绩的，关键是公司给销售经理更大更有力的支持和鼓舞。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对涂料市场的了解，涂料生产厂家有二类：一类进口和合资品牌如杜邦、上海开林、上海国际、海虹等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售；另一类是和我公司生产产品相等，此类企业销售价格较低，如大连振邗氟碳漆销售价格仅为6元/公斤、此类企业基本占领了代销领域。

沈阳一家企业已经挤入北京水利工程供货，石家庄金鱼牌饮用水涂料也在挤占我公司91的市场份额，北京通县紫禁城牌涂料日趋强大，很多钢构厂都用他们的涂料，尤其是环氧复锌涂料。

六、15年销售经理工作设想

(一)、依据14年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在钢构厂供货渠道上，一是主要做好原有的钢构厂供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的如：绿创环保、华龙实业、华企光科贸等做为重点；二是发展好新的大客户比如金九鼎钢构、河北荣盛集团等，三是在某些区域采用代理的形式，让利给代理商以展开销售工作，比如上海某贸易公司。

(二)、15年首先要积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三)、15年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

(六)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)、15年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)、15年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)、15年应在情况允许的前提下对销售经理松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，销售经理每周到公司1-2天办理事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

(四)考虑销售经理实际情况合理让销售经理负担运费，小包装费，资金占用费，减免补偿因公司产品质量等原因销售经理产生的费用和损失。

(五)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，15年领导应认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

治未病科工作总结及未来展望篇二

2015年，牟平区卫计局在区委区政府的正确领导和卫生系统广大干部职工的共同努力下，坚持“以人为本”的科学发展观，紧紧围绕加强公共卫生体系和基本医疗服务建设，积极推进重点工作目标，全年各项工作指标和任务基本完成。

一、2015年工作完成情况

(一)加强公共卫生体系建设，做好卫生防病工作。

1、以公共卫生大厦建设为标志，加强公共卫生体系建设，创新公共卫生工作模式。不断完善以“一个机制、四个体系”构架的公共卫生建设，多次完成突发公共卫生事件的应急处置。公共卫生大厦建设进展顺利。预计2015年初完工，投入使用，发挥提升全区公共卫生服务水平的作用。

2、全力以赴，做好高致病性禽流感防控工作。

闻讯而动，卫生局及时启动禽流感防控工作。结合区位特点，制定完善了禽流感防控工作方案和应急预案，进一步明确各部门职责。坚持早布控、广宣传、持续动态监察执法，向居民开展宣传和教育，强化候鸟聚集地区的监测。把禽流感纳入今年秋冬季节呼吸道传染病防控的重点，组织对医务人员进行禽流感防控知识的全员培训和考核。

3、传染病综合防治和预防保健工作措施得到落实，各项工作按计划完成。

20*年1-10月份，甲、乙类传染病发病2625例，发病率 $\frac{1}{10}$ ，与去年同期相比(去年发病2623例)上升0.*%，上升的主要病种为麻疹、流脑，均为散发，无暴发流行。未发生脊髓灰质炎病例，未发生饮水污染事故。

继续保持计划免疫工作高质量高接种率水平。截止20*年10月，全区学龄前儿童免疫接种率99.86%，开展了外来儿童查漏、补种工作。推进免疫预防规范化门诊建设工作。严格执行群体性疫苗接种工作有关规定，确保免疫预防各项工作管理规范化。

严格传染病网络直报工作，降低漏报率，主动搜索不明原因肺炎病例。预防和控制季节性传染病爆发流行，夏季肠道门诊、冬季呼吸道门诊按时开诊。加强建筑工地、集贸市场等

流动人口集中地区的防病管理。有效处置了新街口地区短期内集中发生的流行性出血热疫情。

加强艾滋病等重大传染病的防治工作，对艾滋病疫情实行网络专报；加大重点人群监测力度，落实国务院“四免一关怀”政策，开展艾滋病自愿咨询检测。

落实市政府关于完善突发传染病医疗救治体系建设的折子工程，在*区确定18家医疗机构分别建设标准传染病诊室、传染病门诊和传染病隔离留观病房及4家急救分站。通过协调和督导，在规定时间内完成建设，及时开诊。

妇幼工作落实“一法两纲”，指标继续保持全市较好水平。20*年1-10月，全区孕产妇死亡率0/十万，婴儿死亡率1.68%。加大婚检宣传力度，在全市率先实现居民免费自愿婚检。自愿婚检人数呈现逐步上升趋势，较去年同期显著增长。

精神卫生防治工作加强，启动控制精神抑郁障碍项目。开展了智力残疾人员的需求调查。截至10月，为无职业、无报销渠道、无收入的贫困精神病人免费门诊1748人次，共投入费用15万余元。试行精神病紧急救助工作前移的措施，区内精神病人救助绿色通道不断完善，重大节日期间未发生精神病患者肇事肇祸事件。

坚持落实《*区慢性病防治规范》，以重点疾病为突破口，多形式多渠道开展健康教育工作，依托社区卫生服务平台，与辖区大医院合作，开展慢性非传染性疾病的控制工作。

4、做好个人工作总结报告，不断加强卫生监督执法，保证人民群众健康。

推进卫生监督体系建设，深入监督执法方式的改革，实行卫生监督执法下移。对卫生监督员进行综合执法培训，制定卫

生监督执法派驻工作方案，启动试点。食品卫生日常监督与专项整治相结合。有力的配合了*区“全国文明城市”创建整体工作。截止20*年10月，在*区餐饮企业实施食品量化分级管理，完成量化分级1194户，占全区餐饮业的43.47%。监督食品卫生单位达28564户次，合格率达89.3%。卫生行政处罚307起，查封食品50公斤，及时处理了群众举报。强化医疗和卫生市场的监督管理，对全区37家传染病疫情网络直报医疗机构的疫情报告情况进行督查。对违法开展诊疗活动的医疗机构和非法行医点进行重点查处。

(二) 优化医疗资源，强化医院管理。

配合*区城市改造，根据区属医疗机构发展专科特色和社区卫生服务的定位目标，本着做精专科、做强社区的发展思路，优化区属卫生资源。原护国寺中医医院和原厂桥医院整合形成了*中医药大学附属护国寺中医医院和什刹海地区社区卫生服务中心。原二龙路医院和原德外医院整合形成了*市肛肠医院和德胜社区卫生服务中心。医院在短期内即呈现了可喜的发展趋势。资源整合、互补优势的举措初见成效。

在医疗机构开展“以病人为中心，提高医疗质量”为主题的“医院管理年”和“创建人民满意医院”活动。在医疗质量、服务特色、基础建设、人才培养、绩效管理等方面找差距，抓管理，提高医疗质量和服务能力。

区卫生局加强对医疗质量的监管与指导。对医疗文书质量和检验科工作进行了专项督导；开展口腔诊疗器械消毒培训，防范医源性感染；巩固医疗机构评审成果，强化医疗机构持续改进意识。

(三) 社区卫生服务工作的发展空间不断拓展，社区卫生服务机构建设进一步加强。本着“布局更加合理，功能更加完善”的原则，在区发改委的支持下，进一步完善*区社区卫生服务中心、站设置规划，促进社区卫生服务发展。已改造了

部分基础条件较差的社区卫生服务站，改善了服务环境，社区卫生服务量明显上升。

不断推进社区责任医生工作。落实了与居委会定期联系工作制度，建立了《责任医生工作手册》。加强了社区卫生服务站的中医药服务能力。扩大特殊人群健康管理，前三季度，社区卫生服务机构为低保人员免费诊疗1198人次，免费体检咨询等1040人次，免费入户服务346人次，共优惠费用达26945元。

二、20*年工作基本思路

在新的一年里要继续加强公共卫生建设，提高公共卫生服务水平。为“十一五规划”的实施打下基础。要积极落实区委、区政府的决定整合区域公共卫生资源，提高对中央机关的保障水平，提高公共卫生资源使用效率，提高全区居民公共卫生的享受程度和公平性。使公共卫生建设成为构建和谐首善之区的基础工程之一。建立公共卫生大厦是*区委区政府加强公共卫生建设的重要举措，在全市尚属首例，意义重大。20*年要做好各机构的搬迁工作，按照公共卫生体系建设的要求和未来工作的开展设置各个机构的科室及职能，优化内部运行机制，使整合后各机构尽快实现良性运转。

(二)进一步强化疾病防治特别是对重大传染病防治工作力度

素质；加大对健康教育、预防接种、流行病调查和传染病管理支持力度。切实落实全区疾病预防的各项措施。

将社区卫生服务工作作为全区卫生工作重点，以居民卫生需求为目标，不断完善服务机制，调整工作结构，增加服务内容，改善服务。20*年前，对已独立设置的月坛、什刹海、金融街、展览路四个社区卫生服务中心进行装修改造；在*区7个街道，152个居委会配备152个全科医生，在条件成熟的情况下对社区卫生服务新型工作模式进行试点。

(四)在总结试点工作的基础上，在全区7个街道办事处派驻卫生监督执法站，实现综合执法下移的工作模式。

推进卫生监督机制改革，为保障卫生监督执法工作即使到位，继续积极前移工作，在总结20*年卫生监督执法派驻经验的基础上，全面推开卫生监督站下移工作。并试行综合执法下移。

(五)加强医疗卫生机构管理，做好社区卫生工作总结

巩固“医院管理年”和“创建人民满意的医院”工作成绩，进一步加强对医疗质量和质量管理。加强对医疗市场的监管，保障人民群众的医疗安全。

(六)加强对区老年病院、*市肛肠医院等卫生机构的基础建设管理，争取老年病院工程竣工，保证肛肠医院工程立项开工，保证基建经费的合理使用。

20*年是“十一·五规划”实施的开局之年，卫生系统要紧紧围绕构建“和谐社会”要求，努力完成区委、区政府交办的各项任务，为保障中央优良办公环境，*区的社会稳定和经济发展，为人民群众健康做出应有贡献。

时间往往是在不经意中流逝，一年的时间就这样在我们的手指中悠忽而逝。总觉得还没来得及揣摩在这一年中所获得的感受，2012年已经进入了，当我细细回首这一年走过的路，感触颇深。

从进入公司到现在已有快一年的时间了，在这近一年的工作中，有得有失、有苦有乐、有抱怨过，也有拼搏过。刚走出学校大门的我显得稚嫩、缺乏经验，在工作中显得不是那么的如鱼得水。学校让我学到许多的知识，社会让我懂得如何把这些知识应用到自己的工作和生活中去。

一、 自我调整与定位

1、改变自己的思路。也许很多人会觉得，对于一个刚毕业的大学生，犹如一张白纸，没有钱、没有经验、没有阅历、没有社会关系。其实没有钱、没有经验、没有阅历、没有社会关系，这些都不可怕。没有钱，可以通过辛勤劳动去赚；没有经验，可以通过实践操作去总结；没有阅历，可以一步一步去积累；没有社会关系，可以一点一点去编织。但是，没有梦想、没有思路才是最可怕的，才让人感到恐惧，很想逃避！

2、明确一个正确的方向。荷马史诗《奥德赛》中有一句至理名言：“没有比漫无目的地徘徊更令人无法忍受的了。”毕业后这5年里的迷茫，会造成10年后的恐慌，20年后的挣扎，甚至一辈子的平庸。如果不能在毕业这5年尽快冲出困惑、走出迷雾，我们实在是无颜面对10年后、20年后的自己。毕业这5年里，我们既有很多的不确定，也有很多的‘可能性。无论你多么意气风发，无论你是多么足智多谋，无论你花费了多大的心血，如果没有一个明确的方向，就会过得很茫然，渐渐就丧失了斗志，忘却了最初的梦想，就会走上弯路甚至不归路，枉费了自己的聪明才智，误了自己的青春年华。

3、养成良好的习惯，把握每一次机会。不少刚刚毕业的年轻人，总是奢望马上就能找到自己理想中的工作。然而，很多好工作是无法等来的，你必须选择一份工作作为历练。职业旅程中的第一份工作，无疑是踏入社会这所大学的起点。我觉得既然选定了，那么从这里出发，好好地沉淀自己，从这份工作中汲取到有价值的营养，厚积薄发。千里之行，始于足下，只要出发，就有希望到达终点。

4、不活在别人的嘴里，不活在别人的眼里，而是把命运握在自己手里。别说我没有背景，自己就是最大的背景。美国作家杰克·凯鲁亚克说过一句话：“我还年轻，我渴望上路。”在人生的旅途中，我们永远都是年轻人，每天都应该满怀渴望。每个人的潜能都是无限的，关键是要发现自己的潜能和正确认识自己的才能，并找到一个能充分发挥潜能的舞台，

而不能只为舞台的不合适感到不快。要客观公正地看待自己的能力，结合自己的实际情况和爱好冷静选择，尽可能到最需要自己、最适合自己的地方。

于钻研的工作态度了。

二、 轮胎专业知识的积累

轮胎是一个比较复杂的产品，刚接触轮胎对其是一片空白，没想到一个黑乎乎大的轮胎里藏着那么多的奥妙。在不到一年的时间里，我对轮胎由陌生到了熟悉，可对于一个专业的轮胎销售人员来说，需要学习的东西不仅仅只是皮毛上的东西，更重要的是要把一些东西吃透。在这近一年的学习中，我对轮胎的品牌、花纹、规格及售后服务有了初步的了解，什么样的品牌有什么样的优点，什么样的花纹适合什么样的路面，什么样的规格适合什么样的车型等等。对于不同的客户需求是不一样的，如果用同样的方法去对每一个客户，最后的答案是失败的，所以专业上是一大硬性的要求，专业的服务才会迎来客户的青睐，为此，只有不断学习才会有更高的成就。

三、 形象店管理的创新

形象店作为公司对外的窗口，不仅起到产品展示的作用，同时也是公司文化内涵的重要体现，刚到门市部的时候，我觉得轮胎的陈列方式老套、单一、无层次性、无对比性和创新意识，本着创新与专业知识的相结合，对轮胎的陈列进行了两次较大的转变，把品牌与品牌之间、全钢丝胎、半钢丝胎、斜角轮胎之间进行对比性与层次性相结合，突出了花纹的多样性的同时突出了美感，让客户有更多的选择余地，把空间有效的利用起来。创新是一个企业的灵魂，一个企业只有不断创新才能与时俱进，不断发展。

四、 门店销售业绩的提升 1、2011年销售情况：

2、自身不足及改进方法

1、专业知识不够扎实，没有全面掌握每一个品牌、每一个花纹的特性，这

样在跟客户沟通的过程中没有突出性的，针对性的把产品的优点和买点介绍给客户。在今后的工作中加强学习，对产品的特点熟练掌握。

2、缺乏一定的销售技巧和经验，在没有达成一一一致的时候没有积极寻找有

效的方法对待。加强学习，掌握一定的销售技巧

3、服务不到位，对客户的详细信息没有做全面的把握，在对客户的售后服务跟踪上没有做到详细到位，使得有些客户放弃了使用公司品牌而使用其他品牌。在今后的服务过程中对客户信息详细了解，建立客户档案，及时有效服务客户。

4、在和客户沟通的过程中急于达成交易，对不同的客户用同样的方法对待，没有去了解客户的性格。在沟通的过程中和客户聊聊其他方面的东西，从侧面了解客户的性格，从而判断客户的需求，并寻找有效的策略促进交易。

5、对客户的维护不到位，没有定期或不定期对客户进行电话或亲自拜访，这样没有详细了解客户的销售情况及使用情况，加强对客户的管理，及时了解客户的销售及使用情况，及时解决客户反馈的问题，提高服务的质量。

六、对公司的建议

1、公司管理制度不健全，没有吧管理制度详细化。

2、缺乏培训交流的机会，建议公司每个星期都有学习培训的

机会，让大家多在一起交流经验，及时反应存在的问题。

3、建议开会的时候尽量让每个人都有发言的机会，听听他们的意见。

4、销售政策不灵活，政策只适用于业务员，没有根据门市情况给以适合的政策，把业务员的政策用于门市部，大多时候用不上。建议根据门市实际情况制定合适的政策。

5、公司活动少，建议公司多组织活动，培养大家的团队意识与合作意识。

一、 调整思维，加强学习，不断创新

改变原来的思维，就像司马光一样打破常规的思维，思路才会见光明。加强专业知识的学习，同时关注行业动态，把一些行业动态有效的利用到销售中去。同时改善服务态度，做到有问必有答，总结客户在交流的过程中会拒接的理由，并积极寻找突破口，消除他们的顾虑。如顾客其实很喜欢，但同行的其他人却不买账，说道：我觉得一般，到别处再看看吧。我们可能会有以下几种应对方式： 错误应对1]不会呀，我觉得挺好。

[错误应对2]这是我们这季的主打款。

[错误应对3]这个很有特色呀，怎么会不好看呢？

[错误应对4]甭管别人怎么说，您自己觉得怎么样

这几种方式不仅没有说服力，而且极有可能导致失败，我们可以试试这种方式；这位先生，您不仅对轮胎有独特的见解，而且对朋友也非常用心，能带上您这样的朋友一起来买轮胎真好！请教一下，您觉得还有哪些方面不大合适呢？我们可以交换看法，然后一起帮助您的朋友挑选到真正适合他的东

西，好吗？首先这种方式真诚巧妙地赞美陪购买者，然后请教他对购买轮胎的建议。只要陪同购买者愿意给出他的观点，就意味着我们争取到了他的支持，销售成功的概率将极大地提升。

二、 加强维护，扩展市场

在2011年的总结中发现，2011年的市场薄弱，占有率低，客户部稳定，在2012年新的一年里，加强对老客户的维护，同时扩展市场成为首要任务。

三、 提高服务

集中注意那20%的少数大客户，提高服务，重点满足这部分顾客的需求；对于80%的小客户也要重视，但可以适当降低服务水平，即区别不同的顾客提供适当的政策。

四、 细化任务，提高销量

2012年的年任务是突破250万，新的一年把公司的资源有效利用起来，把任务细化分配到每一天。促进交易，提高销量。

治未病科工作总结及未来展望篇三

一年的时间转瞬即逝，现在想想自己刚进大学时，一脸的懵懂，一切茫然，不之所错。进学生会也是冲着高中还有的那一点点微不足道的所谓的经历，觉得学生会会是一个锻炼能力的地方。就开始参加进学生会的笔试面试等等，还在自己未完全明白过来的时候就进了办公室，当时很是欣喜。后来也有幸的成为了两届主席团助理。在办公室一年的工作中，我主要是负责青志的相关资料的收集与汇总。开始时的自己什么也不会，需要做的都是一些琐碎的事情，加上青志的活动又很多，我花在上面的时间很多，但是开始那段时间学到

的东西几乎没有。因为自己一直以来的急躁，导致青志的有些资料做的不好，但是几个主任总是细心的给我讲解，使我开始渐渐地静下来去做事情。通过这一年做青志相关的资料，我明白了不管遇到什么事情，只要自己静下来慢慢的去做始终可以做好的。这一年的时间也使自己渐渐的沉稳下来。

开学之初的院运会是我参与进去的第一个大型的活动，还记得这次活动中我表现不是那么好。开始的第一件事，去高分子学院借桌子，用了很长的时间，耽误了运动会的一些事情。想想那真的是自己不明白具体的情况导致的，当时自己和另外一个干事还觉得心里蛮委屈的。毕竟是第一次做那样的事情，但是后来就清晰的明白了，事情是自己做的，自己的方法和态度很重要。在整个运动会的过程中，我明白了什么是团队，什么是协作，不管是团队中谁做错了事情，自己都不应该去推卸责任，大家都应该是共同进退的，有了团队之间的默契合作，很多事情才能更顺利的进行下去。

接下来的迎新晚会，使我明白了一个参与活动的人都应具备大局的观念。不应只是以自己或者只是单纯几个人的想法去做事情，时时以集体以大局为重才是最重要的。因为原来的自己是一个比较内敛的人，一般情况下不喜欢去考虑太多的事，但是通过一年以来的很多事情之后，自己知道了一个优秀的人应该具备那些素质。

至于在主席团的两个月时间里面，也学到了不少实质性的东西，参与迎新晚会一些事情的准备，十佳材料相关的事宜，使自己渐渐地明白了自己在很多方面的不足，比如在办公软件的使用上，我就存在很大的问题。在主席团助理的那段时间，我更加了解了学生会整体运作，了解各个部门的工作与配合，通过参与其他部门的部门例会，我认识了不少新朋友，也体会了不同部门开部门例会的氛围。一个部门真的应该是在严肃的时候严肃，总的还是应该有家的感觉，这样的学生会才是大家更愿意融入其中的。其实我觉得我学到的更多的是从容冷静的面对遇到的一切，面对现在的竞争和压力，无

论是遇到什么困难与挫折，无论我们在怎样的职位，有了怎样的成就，都应该从容冷静，都要不以物喜，不以己悲，坦然的面对，从容的解决。相信这样要做好自己的本职工作会更加容易的。

我更深知自己还存在很多不足之处，首先就是在做事的时候还是不够大胆，始终有点放不开，这样自己具备的一些能力还是不能用在实处。其次就是自己的沟通能力还有待提高，原来的我是一个不喜欢交流的人，但通过时间的锤炼，我学着与大家沟通交流，但这方面的能力不强。当然还有很多的不足，在今后的学习生活工作中，再接再厉，积极的向周围优秀的人学习借鉴，取长补短，争取使自己变得更加优秀。

对于未来一年的工作计划，如果自己有幸成为团委学生会主席团的一员，尽自己的努力，根据现有的一些经验和过去的一年里面自己看到的学生会存在的一些不足之处来展开相关的工作。

首先，过去的一年我觉得在学生会里面，大家合作时的默契不好。针对此，我觉得应该是加强自己思想方面的提高，使自己首先在思想素质方面达到一个应有的高度，再通过与大家的相互的交流沟通（这个主要是在活动中与平时），希望大家一起进行反思总结，相互借鉴提高。接着就是集体中的干事的思想素质提高，这个主要得依赖与部门部长的工作，通过一些有益的故事给以启发。相信只要是大家的思想都达到了一个应有的高度，整个学生会合作的默契就不存在问题了。

其次，制度意识还不够强。针对此，加强大家的制度学习了解意识，定期的通过考核（主要是相关资料的整理情况）确定大家对制度的了解情况，对制度不了解的，及时的去了解相关的制度。因为只有具有良好的制度意识之后学生会的工作才会更有效的开展，大家的各方面的素质才会提升在一个新的阶段。并在平时的工作中主席制度中的不足之处，并及

时的加以修改完善。渐渐的总结经验教训，相信这样的一年之后，将不会出现今年十佳评比和五四评比那样的尴尬局面。更相信学生会的制度工作更加的完善，大家的提高也更加明显。

最后，学生会的创新意识不够，家的那种温馨感还不明显。所以在未来一年的时间里应该更广大的接近同学，设计出同学们愿意参与，觉得意义重大，有家的温馨感的活动。这要在制度足够健全的前提之下进行，与同学们交流更多之后，了解了大家的心声之后，对学生会的相关工作的开展会更有益。定期的开展类似家的温馨似的交流会，大家在一起坦诚的交流，交流生活学习工作。并在过程中不断的总结经验教训，不断探索提高。

个人工作总结与展望

尊敬的公司领导：首先祝大家新年快乐愿在新的一年里工作顺利、业绩蒸蒸日上。我是^v^我在2011年11月23日应聘进入中富公司，任商务经理一职。两个月来，我积极学习公司文化与制度，努力提升自己的专业素质，迅速地融入公司集体与部门团队，配合部门经理与其他成员，完成各项工作。现将这两个月来的工作体会与未来展望向各位领导汇报。

一、工作总结

作为商务经理，我的工作主要是开展市场销售产品。两个月以来，我积极收集与学习行业有关的行业信息、政策，市场调查。积极的完成各项工作。主要工作成果有：1.建立了与客户之间的人际。了解其经济与销售能力。2.针对竞争产品初步做了市场调查，准确记录信息。3.配合客户完成开发客户。商量具体销售方法。4.完善工作总结、下月度计划及每月开发客户计划的有效实施、上报工作。

二、工作计划

根据个人岗位职责及任务分配，针对前阶段工作中存在的问题，加以思考、分析、改进，对下一步的工作有清晰的计划，明确的目标。主要工作计划有：1. 完成之前未完成的工作：跟进完成的工作；跟进为完成原因事宜。2. 完成下一步工作：改进部分存在的问题，积极跟进每个环节。3. 完成更多的成绩：积极了解各行业的信息工作，提高专业素质，并更好完成销售工作。

三、工作展望

以成为一个优秀的职业商务人员为目标。1. 积极学习相关的专业知识具备优秀的专业素质。2. 积极学习公司制度与文化，热爱公司，以服务公司为荣，具备强烈的责任感与使命感，有较高的道德素质和专业素质。3. 积极思考，努力学习、进步，具备优秀的思考与解决问题的能力，以丰富的经验为基础，具备优秀的创造能力。4. 具备优秀的团队精神与沟通协调能力。5. 具备优秀的语言能力。

以上是我的工作总结和对职业道路的规划。

我由衷的感激公司对我的知遇之恩，我将努力地工作学习，提升自己的专业能力，为公司鞠躬尽瘁，奉献自己的青春和才智。我热爱中富公司，我希望自己能成为一名能干有最佳成绩的人员，恳请领导批评指导。

总结人□^v^

2012年2月1日篇三：工作总结及未来展望

尊敬的公司领导、各位同事：

大家晚上好！

治未病科工作总结及未来展望篇四

在十月份的时候，加入了这个组织，然后通过会议和工作学习，对于艺术团的工作以及外联部的工作进行了大致的了解和认识。总的来说，第一学期的工作是非常轻松的，没有什么大的工作需要我们处理，我们能获取的收获，大多都是从小事中去积累，去体味的。

来到外联部后不久，是拉kt板的赞助。通过努力，终于拉到了，虽然不是很丰厚的赞助，但是第一桶金永远是值得缅怀的珍贵记忆。

随后的几天里，我连续给大概六七十个的商家打了电话。记得打了第一个的时候，由于我们宿舍的信号不好，所以对方听不清楚，所以我就换了一个地方打，并且之后所有的电话我都是在外面打的。

我和刘轶莹去了新生活广场。是上午去的。事实上我们去这里之前还去过几个商家，但是我们得到的统一答复就是经理还没有来。所以这让我明白了，经理上午是不上班了。所以今后去拉外联的时间应该是在下午。不过新生活这样的比较大的商家是不一样的，它的经理是上午也在的。不过大商家地方大，所以藏人也比较成功。我和刘费了不下十分钟才找到了新生活的经理。

呵呵。新人对新人的聊天就是开心。呵呵，就好比是一个人被隔绝在一个荒岛上，那个荒岛只有猩猩，你只能和猩猩打闹，甚至于你如果忍不住了想谈恋爱了也只能找猩猩。但是突然有一天，你发现，这里还有一个人。哇，兴奋。我的判断是这个企划部的经理也是刚来没有多久的。她老是问我们可以怎么做，比如为他们发传单之类的呀。还说他们现在很需要与高校合作，也想取得联系方式，比如沈音，比如理工大，比如东大等等，现在我们的到来太及时了。

真正的体会艺术团的工作应该主要是在十一月份。当然，也都是些小事比如到大活三楼吹气球布置会场，然后维持秩序。

十一月底，我们进行了内部联谊会。我不知道那种感觉是什么，自己给自己组织的活动。就好像是自己付出了，然后自己享受回报一样快乐和令人振奋，却又是那么的亲切动人。于是我在想，或许每一个团体或者组织都应该时常有一些令人欢快而放松的时刻。呵呵。是呀。比如你看，那些大公司或者小企业每年都会抽出几天时间让几乎全天员工集体出去公费旅游一次。呵呵。这是为了什么？不就是为了找到那种气氛和感觉么？是的。诚然我们不能以这样的方式去收获那种外界的美丽以及放松的喜悦。但是我们做到了，我们自己的努力，自己的放松方式进行了联谊会。我认为它的意义是多么深刻，影响而又多么的深远啊。至少在几年后我自己有了企业的时候，我会懂得，在抓企业的硬实力的同时，一定不要忽视了软实力的培养。那就是愉快而又和谐的气氛。

十二月份是一年中冷的时候，在这时候，一切都慢慢的停滞了。是的，艺术团的工作也开始慢慢变得越来越轻松了。但是艺术团的制度却在变得完善，这一点最主要的体现在了中午签到以及平时值班上。而我，深深的知道，要在一个团队中发展除了努力的工作之外，还应该遵守一些制度，于是我告诉自己，一定要天天中午签到，值班表确定下来之后，也一定不要旷了。所以我做到了。天天中午签到，值班时候值班，除了有公务的时候。

还记得我在艺术团的招聘会上惠姐问了我这么一个问题，艺术团的工作时常会与学习时间冲突，问我怎么处理这样的矛盾。而我当初的回答就是很多事情可以用着急和重要来评价。有的是既不着急，也不重要，有的是着急，但不重要，有的是重要，但不着急，有的是既着急，也重要。遇见了时间上的冲突的时候，我就会以这几个标准来评判。如果有的学习恰好是既不着急，也不重要的事，而艺术团又要忙于一个既着急，又重要的事，我肯定会选择艺术团的。而之所以要在

这里说的原因是，我觉得我做到了。因为我还没有遇到一件让我无法选择而产生尴尬的选择。

其实我有一点不明白的那就是，在我进入外联部之前，以及刚刚到外联部的那些时间。我得到的最多的对于外联部工作的解释是这样的：拉外联的时候，很可能的遭遇是人家一听说你是高校外联部的，就会直接让你出去，或者直接挂电话。

经过了两个月的工作之后，此时我坐在自己的电脑前的时候，突然想到了一件遥远的一样智慧的结晶——小学时学习的一篇课文——《小马过河》。我感觉我自己都是那只小马。因为我发现事实和前人的描述是完全的不相符合。因为我不但从来都没有有过被轰出来的经历，反倒是每次都是让我难忘的热情的交代，所以我不相信这里有眼泪。我知道，人类都有一个天生的本领，这种本领我不知道怎么样总结，但是我觉得可以这样说，就是希望事实越夸张越好，越突兀越好，越不同寻常越好。

谣言就是这么出来的。

或许外联部的人在和朋友聊天的时候说到，他妈的，外联工作真辛苦呀！老子昨天去了一个商家，拉赞助。结果老子刚刚说我是外联部的，他就喊老子出来。我操！老子从小到大拉外联拉了这么多年了，就还没有遇见过这样的商家呢。旁边的朋友听到啦。和他另外的朋友聊天，哎。做外联真辛苦呀。你们想哈嘛，去给商家拿钱，商家哪里愿意给你嘛，更何况现在高校这么多，经常会遇见这么些去拉外联的高校，也就厌烦啦。一听说你是高校来的。一般都是直接叫你出去。哈哈。这下好了。这群朋友听到了，也就传开啦。拉外联通常的情况是还没有说几句话，就给轰出去啦。

分析：前面的例子中的**b**是不是一个特殊的人，其实我们每个人都有这样的心理。那就是希望一件事越奇特越好，越夸张越好。反正就是越雷人，越能吸引眼球就是越好的。当听到

了一件事情后，就希望连火星人也来地球关注这个事一样，于是巴不得把这件事鼓吹得全银河系的同胞都能听得到。

其实，在我看来。我们外联的工作常态不是这样的。那应该是一件很愉快的工作。我们在去拉外联的时候，更多的不是被轰出来，而是被友善的接待。这些才是真正的我们工作的真实写照。我们要把拉外联所带给我们的快乐变成一种习惯的心灵体验。生活并不是直接被下逐客令。当然我不是说要否认这样的现象。这肯定是有的。但是或许我们颠倒了什么是特殊什么事平常的。平常的是我们受到热情接待，这才是我们应该对外宣扬的，而那些直接被下逐客令的，那才是一些偶然。其实我们在这个时候，也应该有点阿q精神才对，说不定那个经理昨晚和他情人幽会被他老婆发现，刚才才接到了法院的离婚起诉书呢。

事实上，拉外联的工作应该是永远值得珍藏的。或许我们是奔走在这座城市里成千上万的犹如蚂蚁的最弱勢的蚂蚁群体。但是，那种穿梭于既陌生又熟悉的城市之间的种种感悟，滴滴汗水将是我们永远值得珍藏并且回忆的美酒，它将伴随着时光的飞逝变得愈发浓厚，愈加美味。

治未病科工作总结及未来展望篇五

在这一年的时间里，我主要参与了烟台港保税港区一期封关工程，烟台市地下管线普查工作，烟台港三突堤堆场修复工程，综合楼位移观测，以及公司多个项目的测量工作。

在这一年的工作中，我仍然抱着边工作边学习的态度进行各项工作，总结每项工作的流程和要点，找出不明白的问题，及时查阅规范并向领导同事请教，一点一滴的积累工作经验。

工程质量方面，根据监理规范、工程图纸和《监理细则》严格监督。参与保税港区封关工程时，我大部分时间都在工地现场，工程看似简单，但是工地范围很大，多点同时施工，

必须抓住监理重点才能在即减少工作量的同时又能提高工作效率和效果。如果发现自己解决不了的问题及时向项目负责人汇报并查阅相关规范，在解决问题的同时，也填补了自己在该方面的知识空缺，下次再遇到类似情况就可以独立解决了。

对需要旁站的部位进行全程旁站并做好旁站记录，对要验收的隐蔽工程严格按照验收规范进行验收，如果验收不合格，则严禁进行施工下道工序。对进场材料、设备等的原始凭证检测报告质量证明文件进行检查和确认，对钢筋、联锁块等进行见证取样和平行检测。对于有交叉作业的工程，现场协调各施工单位的施工顺序，力求达到最优。每个月末将现场的施工情况与施工计划进行核对，如果进度落后及时要求施工单位在保证质量的前提下采取措施加快施工。

工程资料方面，每天根据工地现场情况写好监理日记，并将当天的旁站记录等资料整理归档，督促施工单位上报相应的工程资料。定期将见证取样、平行检测等资料整理归档，并且将各项的台账做好，力求在工程结束时资料也备齐归档。

通过今年的监理工作，我觉得作为一名监理人员只有做到品行端正、严于律己、融入团队、尊重他人、工作认真负责才会赢得别人的尊重。在工地我接触到了很多新事物，在老同事的细心指导、帮助下我学到了很多新的理论知识和实践经验，拓宽了我的知识面。这一年的工作我收获很大，但是也存在很多的不足，工作经验不足，面对强度较大工作的时候不够细致，不够耐心，这些不足也导致自己的工作存在很多的瑕疵。在以后的工作中我会勤学习，不断总结经验，吸取教训，改正自己的不足，争取做到扬长避短。

从事监理工作，懂得再多也嫌少，绝不能满足于现在，因此我明年我依然要多问、多学、多做，按照工作需要逐步深入的学习好各项专业知识。工作生活上遵守公司的各项管理制度，加强团队意识培养，进一步融入我们这个集体，并且利

用业余时间多学习一些规范多看一些相关论文，提高自己的业务水平。也希望公司多组织一些对我们新员工的培训，使我们能更好的适应这份工作，这样我们就可以多为公司做一些事情。